

Tobias Reichensteiner-Wegener

Reisebuero-Leiter / Niederlassungsleitung

tobias.reichensteiner-wegener@example.de

+49 211 84 360

Duesseldorf, Deutschland

linkedin.com/in/tobias-reichensteiner-wegener

Profil

Reisebuero- und Niederlassungsleiter mit 14 Jahren Erfahrung im stationaeren Reisevertrieb bei Lufthansa City Center und DERPART Travel. Leite eine Niederlassung mit 18 Mitarbeitern an 3 Standorten und verantwortete einen Niederlassungsumsatz von 9,4 Mio. EUR pro Jahr. Steigerte den Umsatz um 22% in 4 Jahren und hielt die EBIT-Marge bei 6,8%.

Berufserfahrung

Niederlassungsleiter

Lufthansa City Center Reisebueros, Duesseldorf, Deutschland

03/2017 - heute

Niederlassung mit 3 Standorten und 18 Mitarbeitern im Privat- und Geschaeftsreisevertrieb

- Leitung einer Niederlassung mit 18 Mitarbeitern an 3 Standorten und 9,4 Mio. EUR Jahresumsatz
- Umsatzsteigerung um 22% in 4 Jahren bei einer gehaltenen EBIT-Marge von 6,8%
- Personalverantwortung, Recruiting und Entwicklung inklusive 5 Befoerderungen zu Counter-Leitungen
- Verhandlung von Provisions- und Rahmenvertraegen mit Veranstaltern (TUI, DER Touristik, FTI) und Airlines
- Steuerung von Vertriebskennzahlen, Budgetplanung und Standort-Reporting an die Regionalleitung

Filialleiter / Reisebuero-Leiter

DERPART Travel Service, Koeln, Deutschland, 08/2012 - 02/2017

Stationaere Reisebuero-Filiale mit 9 Mitarbeitern

- Leitung einer Filiale mit 9 Mitarbeitern und 4,2 Mio. EUR Jahresumsatz
- Verantwortung fuer Umsatz-, Kosten- und Personalsteuerung sowie Verkaufsaktionen
- Aufbau eines Geschaeftsreise-Desks mit 6 neuen Firmenkunden
- Coaching und Ausbildung von 5 Auszubildenden inklusive AEVO-Verantwortung

Ausbildung Reiseverkehrskaufmann (IHK)

DERPART Travel Service, Koeln, Deutschland, 08/2009 - 07/2012

3-jaehrige IHK-Ausbildung mit Note 1,9

- Rotation durch Counter, Geschaeftsreise und Buchungsabwicklung
- IHK-Abschluss mit Note 1,9

Faehigkeiten

Niederlassungs- & Multi-Standort-Fuehrung

Umsatz-, Kosten- & EBIT-Steuerung

Personalverantwortung & Recruiting

Provisions- & Rahmenvertragsverhandlung

Vertriebskennzahlen & Budgetplanung

Amadeus Selling Platform

Geschaeftsreise- & Firmenkundenaufbau

Coaching & Ausbildung (AEVO)

Pauschalreiserecht Paragraph 651 BGB

Zertifikate

IHK

Reiseverkehrskaufmann (Note 1,9)

, 07/2012

Gepruefter

Tourismusfachwirt (IHK)

, 06/2016

Ausbildung

Gepürfter Tourismusfachwirt (IHK)

IHK-Akademie Koeln, Koeln, Deutschland, 09/2014 - 06/2016
Tourismusfachwirt, 1,9

Ausbildung Reiseverkehrskaufmann (IHK 3J)

Berufskolleg Koeln + DERPART, Koeln, Deutschland
08/2009 - 07/2012
Reiseverkehr / Tourismus, GPA: 1,9

Projekte

Standort-Restrukturierung

, 01/2021 - 12/2021
Drei Standorte vertrieblich neu aufgestellt, Niederlassungsumsatz um 22% gesteigert und EBIT-Marge stabilisiert

Stärken

Fuehrungskompetenz

Fuehre Multi-Standort-Teams ergebnisorientiert und entwickle Mitarbeiter konsequent zu Fuehrungskraeften

Unternehmerisches Denken

Steuere Umsatz, Kosten und EBIT-Marge der Niederlassung mit klarem betriebswirtschaftlichem Blick

Verhandlungsgeschick

Erziele bei Veranstalter- und Airline-Rahmenvertraegen vorteilhafte Provisions- und Einkaufskonditionen

Ausbildereignungspruefung (AEVO)

, 05/2014

DRV Fuehrungs- & Managementtraining

, 10/2019

Sprachen

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C1

Franzoesisch, B1

Auszeichnungen

Beste Niederlassung West

, 2021

Lufthansa City Center, hoechstes Umsatzwachstum der Region 2021 mit +22%